

El Proceso de Privatización de la Telefonía

(RESUMEN)

Antecedentes

El sector telecomunicaciones era el segundo más importante después de los hidrocarburos, estaba formado por dos grandes empresas, ENTEL y CPT que ocupaban por su tamaño, el 4º y 5º lugar en el ranking de las empresas del país. De acuerdo a las estadísticas, entre 1992 y 1994, existían de 2.6 a 2.94 líneas instaladas por cada cien habitantes concentradas en Lima. Un gran sector de la población requería el servicio, sin embargo, por su bajo nivel de ingreso no podía acceder al mismo. De otro lado, había en promedio 0.41 teléfonos públicos por cada 1000 habitantes mientras que en otros países llegaban a 0.74. Además de las 4,793 cabinas existentes, solo el 67% estaban operativas.

La calidad de los servicios era deficiente, solo el 35-40% de los intentos de llamada se completaban por la antigüedad de la tecnología y el reducido tamaño de la red manual, el uso de centrales rotary y el bajo nivel de digitalización, excesivo tiempo de uso de cables (60 años) y baja tasa de reparación de líneas y aparatos.

Esta situación era consecuencia de una baja inversión en el sector. Había que esperar de 15 a 25 años por la instalación de las líneas para atender sólo la demanda de 1992; se originó la reventa de líneas a unos precios exorbitantes, hasta 2,000 dólares para las líneas comerciales y 1,300 dólares para las residenciales en 1993. Para atender la demanda había que invertir, según estimados de inicios de los 90, 300 millones de dólares anuales, cifra muy superior a los 76 millones de dólares anuales que en promedio invertían CPT y ENTEL juntos.

Las tarifas estaban distorsionadas pues su incremento se hacía según criterios políticos y no siguiendo los intereses de las operadoras; esas tarifas no reflejaban los costos de operación del servicio.

Por el lado de los trabajadores, habían excedentes de personal, ENTEL tenía 3,700 empleados en Lima a pesar que su mercado era las provincias, mientras que en CPT se destinaba el 40% de los ingresos al pago de remuneraciones

En resumen, el CEPRI justificó la privatización porque el monopolio estatal producía resultados no deseados, la crisis en el sector justificaba la intervención del Estado para modernizarlo, satisfacer la demanda y lograr servicios telefónicos de calidad internacional. Se consideró que sólo la inversión extranjera resolvería la situación, que era necesario crear las condiciones para rentabilizar las inversiones y que todo ello requería una estrategia para atraer empresas operadoras internacionales.

La Privatización

Telefónica Perú, propiedad de TISA, compra en subasta internacional las acciones del Estado en el capital social de CPTSA (20% y después sube al 35%) y ENTEL (35%), por un total 2,002' US \$. El Estado recibe 1,391' \$ y el saldo de 611' \$ es el aumento de capital en CPT para expansión de la red.

Se crea Osiptel, como Regulador técnico – económico de las operaciones del mercado. El MTC interviene en aspectos de política y Normas técnicas.

Se otorga la Concesión del mercado en monopolio para telefonía local y larga distancia con balanceo tarifario intocable hasta 1999 y se permite la fusión de las empresas. Estas podían participar en los servicios regulados y no regulados. Las tarifas de los servicios regulados estuvieron prefijadas en el contrato por cinco años, el que durará 20 años, con estabilidad tributaria de diez años. Se previó la apertura del mercado en 1999, según condiciones reguladas por ley a cargo de Osiptel.

Estas condiciones permitieron los subsidios cruzados y sentaron las bases para un monopolio dominante que luego haría difícil la entrada de otras empresas. Se configuró así un conjunto de beneficios extraordinarios que no se reprodujeron para las empresas que se instalaron durante la apertura del mercado después de 1998.

Resultados de la etapa de concurrencia limitada

El modelo de regulación estuvo adecuadamente estructurado en la legislación y normas complementarias. Los posibles conflictos entre el MTC y Osiptel, fueron resueltos con la delegación de las funciones del primero al segundo.

Osiptel a gozado de una autonomía relativa disminuida frente al poder político del Presidente de la República y el período ha mostrado también intentos de reducir su autonomía administrativa frente al Ministerio de Economía y Finanzas, al intentar pasar su presupuesto al pliego de ese sector.

Se han cumplido las metas de expansión física y de calidad de la red al nivel nacional, en ese sentido, tanto Osiptel como Telefónica del Perú, han satisfecho los compromisos del Contrato.

El cambio de tarificación de tres a un minuto a favorecido a Telefónica del Perú, Osiptel jugó un rol fundamental en este proceso.

Resultados de la etapa de apertura del mercado

El marco legal es relativamente adecuado para iniciar la competencia, sin embargo su ambivalencia permitió que Osiptel acuda al mecanismo del benchmark para fijar los cargos de interconexión y el factor de productividad en vez de utilizar costos reales.

La renegociación del Contrato dejó nuevas tarifas tope inalteradas por tres años, que no benefician al usuario en aquellas que son relevantes para él: el cargo mensual y el uso local en la telefonía fija. No queda claro por qué Osiptel dispuso posponer la aplicación del Factor de Productividad por tres años una vez logrado el rebalanceo tarifario. El mecanismo del Factor de Productividad resulta eficaz solo si las tarifas están en el tope fijado por Osiptel. Actualmente no es efectivo para la larga distancia y la instalación de líneas que están largamente por debajo de las taifas tope. Sólo resulta parcialmente eficaz para la telefonía local, pero por su magnitud, es de 6% por tres años, su impacto en las tarifas es poco significativo.

Una vez iniciada la apertura, es el Osiptel quien perenniza la condición monopólica de Telefónica, especialmente en cuanto a la telefonía local, disponiendo altos cargos de interconexión, muy por encima de los costos, que impiden el ingreso de la competencia y desvirtúan su función de promover el ingreso de nuevos operadores.

En el caso de los cargos de interconexión para la telefonía móvil, el valor dispuesto es de tal magnitud, que no sólo está alterando el proceso competitivo, sino que instrumenta una fuerte subvención de la telefonía fija a la móvil, con el resultado de una altísima rentabilidad de la telefonía móvil frente a la fija

Se constata la debilidad del Organismo Regulador frente al poder de Telefónica, lo que llevó a éste a modificar al alza sus Resoluciones dando marchas y contramarchas para disponer un cargo de interconexión. Estas vacilaciones generaron un clima de inestabilidad y mal trato a las nuevas empresas que además se han visto obligadas a pagar altos costos a Telefónica del Perú para hacer funcionar la interconexión. Telefónica del Perú ha entorpecido el desarrollo de la interconexión directa e indirectamente aplicando mecanismos diversos de tipo económico, técnico y administrativo a sus eventuales competidoras.

Los beneficios tarifarios para los usuarios como resultado de la competencia, que comienzan a verse en la telefonía de larga distancia, son inexistentes en la telefonía local – cargo mensual y uso local – que perjudican principalmente a los estratos de menor nivel socio económico y generan el alto malestar en cuanto al costo del servicio.

Conducta de Telefónica del Perú

Telefónica aprovechó que los pagos por transferencia de tecnología y de gestión fueron reconocidos por el Estado para negociar convenios muy beneficiosos para ella. A través de esos pagos pudo esconder la altísima rentabilidad permitida por las tarifas. El Concepto de “Capacidad Técnica” a sido interpretado a su favor para justificar el pago por la gestión de la empresa, lo que es cuestionable pues se estaría pagando dos veces por el mismo concepto. Además, se ha constatado que el informe no demuestra la no onerosidad de tales pagos, y la información disponible es insuficiente para certificar objetivamente que esa condición es cumplida por Telefónica de España. Los pagos

por transferencia de tecnología y gestión hasta el 2001 alcanzan a 730 millones de US \$. De los cuales 130 millones son por transferencia tecnológica y 610 millones por gestión.

En la etapa de la apertura comercial, Telefónica presionó a Osiptel para evitar que adopte una actitud neutral en sus relaciones directas con las otras operadoras entrantes, mientras que ella misma, obstaculizó su desenvolvimiento y simultáneamente terminó de ejecutar su estrategia de escisiones y fusiones, para reposicionarse en el mercado incrementar su eficiencia.

Telefónica tomó posición rápidamente en todos los segmentos del mercado, descremó los más rentables, a la vez se extendió hacia los niveles socio económicos con menor poder adquisitivo. Usó la ventaja de su integración vertical para competir vía agresivas y constantes promociones especiales, aplicando subsidios cruzados entre servicios que Osiptel estuvo imposibilitado de detectar.

Telefónica de España controló inicialmente la empresa con el 35% de las acciones y manejó complejos procesos de escisión y reposicionamiento. Por eso posee el 97% de las acciones y ha reducido los impuestos a la renta al 50% del promedio pagado entre 1994 y el 2,001. Los socios minoritarios han sido perjudicados por varias decisiones de la empresa, destaca el programa de compraventa de ADRs en Nueva York, que utilizó 523 millones de US \$ de las utilidades acumuladas para reducir el capital social en un 10%.

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.